

INSPIRING LEADER

Programme Pédagogique Détaillé

LEAD & ALL

Numéro SIRET: 879 855 484 000 17
N° TVA Intracom : FR 39 87 985 5484
N° de déclaration d'activité : 75860179486

Formateur : Lionel BERTRAND

Durée : 28 heures de formation + 14 heures de coaching par stagiaire

Nombre de Participants : limité à 6 personnes

Public Visé : Manager(s)

Prérequis : Aucun

Déroulé de la formation :

- **Accroître ses Talents de Manager (1 jour - 7 h)**
- **Faire un atout de sa gestion du temps (1 jour - 7 h)**
- **De la communication à l'intelligence collective (14h + 14h de coaching)**

Moyens pédagogiques et d'encadrement :

La pédagogie d'apprentissage est orientée vers le mode expérientiel pratico-pratique (multiples exercices d'application). L'engagement personnel du participant durant la formation augmente la qualité et la profondeur de l'apprentissage.

Mises en situation en fonction des problématiques managériales amenées par les participants
Etudes de cas proposés par les participants ou le formateur.

Moyens techniques

Une salle de réunion de 15m2 min

- chez le client ou dans un établissement répondant aux normes des ERP.
- avec une isolation phonique suffisante pour permettre la confidentialité des échanges
- avec une possibilité d'isolation visuelle (rideaux si vis à vis)

Un écran (pour visionner un diaporama)

Un vidéoprojecteur

Un paperboard et des marqueurs

Une connexion Internet en wifi

Des post-it

Du gel hydroalcoolique



Moyens d'évaluation, de suivi de l'action et d'appréciation des résultats

Les exercices de mise en situation permettent au formateur d'évaluer en continu les acquis par une écoute attentive :

- au vocabulaire utilisé
- à l'orientation des décisions prises
- à l'analyse des situations propres au stagiaire et éventuellement à celles des autres stagiaires du groupe

Par des exercices d'application, les stagiaires sont régulièrement invités à identifier et à formaliser par écrit des actions à mettre en œuvre dans leur activité professionnelle à l'issue de la formation.

L'atteinte des objectifs de la formation est évaluée par le formateur de façon écrite pour les modules 1 et 2 et à l'oral, lors des séances de coaching, pour le module 3.

L'avis des stagiaires et des donneurs d'ordre sont recueillis via des questionnaires de satisfaction.

Formation accessible aux personnes en situation de handicap.

Notre organisme se tient à disposition des participants et de leur employeur pour adapter au mieux le déroulé de cette formation en fonction de chaque situation.

Tarif :

Nous consulter.

MODULE 1 : Accroître ses Talents de Manager (1 jour – 7h)

Outils utilisés

- Matrice SWOT
- Grille SMART
- Pyramide des Niveaux Logiques
- Cahier des charges de définition du besoin et des objectifs

Objectifs de la formation :

- Développer la connaissance d'un outil d'analyse stratégique
- Développer la connaissance d'une grille de définition d'objectifs
- Développer la connaissance d'un outil d'exploration des différentes dimensions d'un projet.
- Déléguer efficacement au moyen d'un cahier des charges

Objectifs pédagogiques :

- Connaître les 4 dimensions de la matrice SWOT
- Appliquer la matrice SWOT à la construction d'une vision stratégique pour son activité

- Connaître les dimensions de définition d'un objectif SMART
- Appliquer la décomposition SMART à la définition d'objectifs pour son activité

- Connaître les 6 niveaux de la Pyramide de Dilts
- Appliquer la Pyramide de Dilts à la construction d'une vision étendue d'un projet ou d'une activité

- Comprendre les différentes dimensions d'un cahier des charges de délégation
- Savoir définir les différentes dimensions d'un cahier des charges de délégation

Compétences Visées

- Savoir définir un cap pour son entreprise et des objectifs à ses collaborateurs
- Savoir prendre de la hauteur face à une situation complexe
- Développer une vision globale et intégrative d'un projet
- Organiser la délégation de la gestion d'un projet à un ou plusieurs de ses collaborateurs



MODULE 2 : Faire un atout de sa gestion du temps (1 jour – 7h)

Outils utilisés

- Matrice d'autodiagnostic
- Tableau de priorisation
- Tableau de planification des nouvelles habitudes

Objectifs de la formation :

- Saisir l'importance et les raisons d'une gestion du temps inefficace
- Mettre en évidence les moyens d'optimisation du temps
- Acquérir des outils pratiques pour gérer le temps de manière efficace
- Définir ses priorités

Objectifs pédagogiques :

- Identifier ses bonnes pratiques en gestion du temps
- Identifier 3 axes de progrès dans sa gestion du temps
- Identifier les bonnes habitudes hebdomadaires et mensuelles dans sa vie
- Savoir utiliser une méthode de priorisation de ses actions

Compétences Visées

- Gérer son temps
 - Connaître les bonnes méthodes de gestion du temps
 - Connaître son propre fonctionnement en gestion du temps
 - Savoir planifier les tâches ponctuelles et récurrentes
- Gérer ses priorités

MODULE 3 : De la Communication à l'Intelligence Collective (28 h)

Outils utilisés :

- Etats Coach/Crash selon Robert Dilts
- Techniques de reformulations
- Communication bienveillante (faits, ressentis, besoin, demande)
- Boussole de l'intelligence collective
- Méthode du renouveau
- Drivers d'analyse transactionnelle

Objectifs de la formation :

- Augmenter sa capacité d'attention et d'observation de soi et des autres
- Développer sa capacité à communiquer, à écouter et à réguler les conflits
- Découvrir les mécanismes de l'intelligence collective

Objectifs pédagogiques par séquence :

Séquence 1 :

Créer des relations génératives (2h de formation + 2h de coaching)

Être capable de mieux comprendre le comportement et les réactions émotionnelle

Être capable de reprendre pied après avoir été déstabilisé



Séquence 2 :

Découvrir les fondamentaux de l'écoute active (2h de formation + 2h de coaching)

Être capable d'utiliser différentes techniques de reformulation.

Evaluer sa capacité d'écoute.

Séquence 3 :

Communiquer avec bienveillance sur des choses délicates (2h de formation + 2h de coaching)

Savoir dire dans le respect de soi et de l'autre

Séquences 4 et 5 :

Découvrir les clefs de l'intelligence Collective (4h de formation + 4h de coaching)

Savoir faire le diagnostic en intelligence collective de son fonctionnement d'équipe

Séquence 6 :

Découvrir une approche de régulation de Conflits (2h de formation + 2h de coaching)

Savoir utiliser la méthode du renouveau pour la gestion des conflits au sein d'une équipe

Séquence 7 :

Mieux se connaître grâce aux drivers de l'analyse transactionnelle (2h de formation + 2h de coaching)

Mesurer l'impact des drivers de l'analyse transactionnelle dans ses propres comportements

Compétences Visées

- Savoir écouter
- Savoir dire des choses faciles et difficiles
- Savoir gérer des conflits
- Savoir repérer ses comportements improductifs
- Savoir diagnostiquer les leviers de l'intelligence collective dans son fonctionnement d'équipe
- Accompagner ses collègues/collaborateurs à trouver des solutions par eux-mêmes
- Savoir décider collectivement